

**UNIVERSIDAD RICARDO PALMA
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
Curso: IMPLEMENTACIÓN DE PROYECTOS**

EXAMEN FINAL

Tiene usted dos horas para desarrollar el examen. Reflexione y utilice su criterio. La prueba es individual. No atente contra este principio. Puede sin embargo utilizar libros, separatas y apuntes de clase.

CUESTIONARIO

1. La competitividad es vital para lograr el desarrollo de una persona, de una empresa, de un país. La competitividad se logra a partir de una conjunción de factores. Si usted desea que su Universidad sea competitiva primero tiene que definir las ventajas comparativas que tiene su centro de estudio. Luego para convertirlas en ventajas competitivas debe saber los avances, adelantos y alcances de su competencia. Utilizando los criterios de la Vigilancia Tecnológica realice lo siguiente:

- a) ¿A qué universidades definiría como su competencia directa?
- b) ¿Qué aspectos de estas universidades tendría que vigilar permanentemente para no ser sorprendido?
- c) ¿Qué ventajas comparativas de la Universidad Ricardo Palma deberían explotarse mejor?

(4 puntos)

2. Defina los siguientes conceptos:

- a) Inteligencia Estratégica.
- b) Oficina de Proyectos.
- c) Futurable.
- d) Benchmarking.
- e) Planeamiento estratégico.
- f) I + D + i

(3 puntos)

3. La innovación es una herramienta que permite dinamizar los mercados a partir de nuevos productos los cuales se tienen que incorporar al mercado. Bajo esa premisa cual de las siguientes acciones corresponde a una situación de innovación empresarial:

- a) Contrato de nuevo personal altamente calificado en la empresa.
- b) Los productos de la embotelladora Kola Real.
- c) La incorporación de cámaras digitales y de video en los equipos celulares.
- d) Construir un nuevo local en un mercado emergente de Lima Sur.
- e) Elevar los salarios y beneficios de los trabajadores que trabajen en lugares peligrosos.
- f) Los nuevos -y diminutos- equipos de almacenamiento de información (USB).
- g) Relanzamiento total de la empresa con un nuevo logo y un nuevo nombre.

- h) Lanzamiento de nuevos servicios bancarios dedicados en exclusiva a la tercera edad.
- i) La construcción de Hoteles-médicos que sirvan de hospedaje a los enfermos y a la vez de centros de descanso y esparcimiento.
- j) Reducción de costos para lograr competitividad.

(5 puntos)

4. Alfredo y Patricia poseen un mini market en Chalacayo. No tienen la competencia de las grandes cadenas comerciales. Eso sí, hay diversos clubes y colegios que albergan una población itinerante de hasta 5,000 personas.

“Creo que necesitamos un sitio Web para nuestra tienda” le dice Alfredo a Patricia.

“¿Porqué?” pregunta Patricia.

“Todo el mundo tiene uno. Es la tendencia del futuro” dice Alfredo.

“Pues yo no estoy muy convencida Alfredo. ¿Cómo sería nuestro sitio?” pregunta.

“Bueno pues, sería bonito” dice Alfredo.

“¿Y qué más?”.

Alfredo contesta: “ Pues la gente podría buscar lo que vendemos y ordenarlo por pedidos en la página web. Esto les gustará a los estudiantes de los colegios. Aún más los que vienen a los clubes no tienen a veces donde comprar ni reparto a domicilio y ya están hartos de los “kentuckys” y las pizzas. Y los ancianitos también podrían pedir, pues donde se alojan les están enseñando computación. Quizás hasta podríamos poner un servicio de entregas”.

“Un momento”, lo interrumpe Patricia. “La gente compra pollo o pizzas mucho después que hemos cerrado. Además sé que todos los días una camioneta los lleva a hacer compras y no consumen mucho. Y los alumnos tampoco compran mucho. Por otra parte ¿Cómo pagarán lo que pidan por Internet?. A mi me gusta estar a la moda pero creo que exageras con lo de la página web”.

“De ninguna manera Patty. O entramos en Internet o morimos como negocio”. Dice algo ofuscado Alfredo.

“Oye ¿Cuánto nos va a costar?. Me parece que debemos pensarlo mejor. Tenemos muchos gastos. Además de repente tenemos que ampliar la playa de estacionamiento y mejorar los anaqueles del establecimiento.” Dice Patricia.

Alfredo le contesta “No te preocupes. Todo saldrá bien. El negocio se va a disparar y la inversión se va a recuperar. Estoy seguro que el consultor sabe bastante de esto”.

PREGUNTAS

- a) ¿Qué necesidades identificaron Alfredo y Patricia?
- b) ¿Cuál es el objetivo del proyecto?
- c) ¿Qué deberían hacer Alfredo y Patricia antes de hablar con el consultor?

(7 puntos)

Concéntrese y sea riguroso en su trabajo.

Ing. Juan Sheput

Santiago de Surco, 1 de diciembre de 2006